

決済口座の獲得が要点！ 複合取引による メイン化推進マニュアル

▼取引深耕のための
クロスセル&提案トーク

PART1 個人のお客様のメイン化編 5

【図解】知っておきたい
お客様の来店動機とメイン化の提案商品 6

メイン化のためのお客様との
接点を作る取組みはコレ！ 8

①電話での来店誘致 8

②ライブイベントに合わせた
DMの送付 9

③ATMコーナーでの
チラシの配布や声かけ 10

④自行車のセミナー・
相談会への参加案内 11

個人のお客様のメイン化に向け
職域営業はどのように行う 12

ケース別・こんなお客様には
このようにクロスセルを展開しよう 16

①転職先に言われ給与受取口座の
開設に来店した第二新卒のお客様 16

②家族の転勤に伴い店舗の
近隣に引っ越してきたお客様 18

③出産を機に住宅購入を
検討しているお客様 20

④他行庫での変動金利型住宅ローンの
返済に不安を抱いているお客様 22

⑤金利が付くようになったことで
定期預金に関心を持ったお客様 24

⑥子どもの教育費負担が重く
苦労しているお客様 26

⑦老後を見据えて自宅の修繕を
検討しているお客様 28

⑧定年退職が迫り充実した
セカンドライフを考え始めたお客様 30

⑨年金の受給が
迫っているお客様 32



CONTENTS

【マンガ】
給与受取口座作成で来店した
新社会人のお客様には
このようなクロスセルを展開しよう 34



PART2 法人のお客様のメイン化編 41

取引先訪問時の
事前調査はどのように行おう 42

取引が希薄だった法人への訪問は
このような点に注意して行おう 46

取引先の法人には
こんな商品を提案し
決済口座化を図ろう 48

法人カード 48

でんさい 49

リース 50

決済口座の利用状況から
運転資金の融資提案につなげよう 52

取引先の財務諸表から課題を発掘し
メイン化につなげよう 56

こんな声かけをきっかけに
自行車を利用してもらう 60

①現在お取引があるメイン行で
気になることはございませんか？ 60

②新たな取引先になりそうな
企業様もご紹介できますよ 62

③海外への販売に興味などは
ございませんか？ 64

④最近はお社の業界でも
原材料価格の高騰が著しいですよね 66

⑤改めて御社の主力商品を教えて
いただけますか？ 68

⑥人手不足でお困りの企業も
多いようですね 70

⑦最近では賃上げに取り組む企業も
増えていきますね 72

⑧御社の業界でもDXが
注目されていますね 74

⑨御社を支える設備を
見学させていただきませんか？ 76

⑩事業拡大に伴って何か
計画されていることはありますか？ 78

⑪御社の事業計画書は
ありますか？ 80



表紙デザイン 松田陽
デザイン協力 株式会社アド・ティーエフ
イラスト・マンガ ありのみ こととある 円茂竹縄
株式会社アド・ティーエフ 高良乱丸 小野ひろき
山中こうじ 湯沢とことん 森重水